

证券代码：834765

证券简称：美之高

公告编号：2024-031

深圳市美之高科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
 业绩说明会
 媒体采访
 现场参观
 新闻发布会
 分析师会议
 路演活动
 其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年5月15日

活动地点：通过全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）采用网络远程的方式召开2023年年度报告业绩说明会。

参会单位及人员：通过网络方式参加公司2023年年度报告业绩说明会的投资者。

上市公司接待人员：公司董事长/总经理黄华侨先生、公司董事会秘书/副总经理汪岚女士、公司财务总监李永先生、华创证券保荐代表人汪文雨先生。

三、 投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会通过播放年报讲解视频、公司宣传视频及图片展示等形式对公司发展情况及 2023 年经营业绩情况进行介绍；同时公司在业绩说明会上就投资者关心的问题进行了回答，主要问题及回复情况如下：

问题 1：贵公司在 2023 年提出了“收纳新概念”，能否详细介绍一下这个概念的具体内容？以及这个概念对公司业务和市场定位有何影响？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。2023 年美之高首次提出“规划设计、安全环保、轻定制、收纳服务”的收纳新概念，针对家庭衣帽间、单身公寓等场景推出定制轻型小家居产品系列，通过不断推广和实践“收纳·新概念”，公司将继续引领收纳行业的发展潮流，为客户创造更美好的生活体验。美之高通过提升空间利用率+分类收纳+整理服务，在设计、产品、场景、服务上进行创新，帮助全球消费者创造更整洁、有序、美好的生活环境。同时，公司以“收纳·新概念”为抓手，在国内市场加大品牌新零售建设力度，公司将加快布局线下 KA 网点及直营店、加盟店并继续开设线上专营店，通过打造一体化线上线下销售渠道，为消费者提供休闲、购物、收纳体验等一站式服务。

问题 2：在家居收纳、工业及商业仓储等领域，贵公司的金属置物架收纳用品有哪些独特优势？如何与竞争对手区分开来？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。美之高是国内领军的空间收纳定制化解决方案服务商。公司产品以定制化解决方案为核心，为家居收纳、工商业仓储等领域客户提高空间利用价值，满足不同空间的定制化需求，为客户提供系统化、系列化的空间解决方案产品，提高空间利用率，实现高效分类管理。自成立以来公司一直专注于收纳用品领域，借助多年积累的行业经验及研发能力，为客户提供一系列以“DIY 概念”主导的置物架收纳用品及空间资源利用解决方案。目前，公司已经实现技术成果新产品转化，在同类产品中，公司产品及技术具有一定竞争优势。除此之外，美之高作为行业内唯一公众公司，获得“广东省驰名商标”、“深圳市知名品牌”等荣誉称号。公司及子公司通之泰先后被评为“国家高新技术企业”。同时，公司与世界 500 强企业或所在地区知名企业的长期合作积累了良好的市场声誉和品牌影响力。

问题 3：请问贵公司激励机制的规划？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司通过回购股份专用证券账户以连续竞价转让方式回购公司股份 2,751,446 股，拟用于公司实施股权激励、员工持股计划。人才是企业发展的根本，公司一直以来非常注重团队建设。公司会结合战略规划、自身发展及经营情况等统筹安排，择机启动股权激励计划或员工持股计划，将员工利益与公司利益紧紧联系在一起，提高员工的工作积极性，提升公司的创新力和发展活力。

问题 4：“美之高”品牌专卖店的开设对公司的销售和品牌影响力有何影响？未来是否有进一步扩大专卖店网络的计划？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司通过布局线下 KA 网点及直营店、加盟店并继续开设线上专营店，打造一体化线上线下销售渠道，为消费者提供休闲、购物、收纳体验等一站式服务，有助于加快公司品牌新零售建设。公司分别于今年 3 月、4 月参加了深圳国际家具展和第 135 届广交会，吸引更多加盟商和经销商咨询、洽谈，寻求合作机会，展现收纳行业强大吸引力。同时，公司也会加快推进募投营销服务网络建设项目，营销网络的建设能够有效加强公司的终端控制力，为消费者提供更高效统一的产品与服务，提升公司品牌在目标消费群体中的品牌影响力。

问题 5：您好，请问 2023 年公司的募集资金主要投入到了哪些方面？

回复：受近年国内外经济、大环境等宏观因素的不确定性影响，公司募投项目对应产品市场情况发生变化，需要更多时间来掌握最新市场需求，公司结合自身实际情况等多种因素，放缓了募投项目的投入进度，并根据市场的实际需求情况来调整募投项目的执行时间，公司的募集资金项目投入相对比较谨慎。截止 2023 年 12 月 31 日，募集资金项目应投资总金额 11,047 万元，募集资金项目累计投入 1,992.57 万元。本年募集资金投入 11.02 万元，主要用于开设直营店、加盟店。2023 年度，公司按照相关法律、法规、规范性文件的规定和要求使用募集资金，并及时、真实、准确、完整对募集资金使用情况进行了披露。

问题 6：尽管 2023 年公司营业收入和净利润均有所下降，但毛利率却有所上升。请问管理层如何解释这一趋势？未来公司有何计划来恢复并提升营业收入和净利润？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司 2023 年的营业收入为

42,542.18 万元，同比下降 15.61%；毛利率为 25.60%，同比上升 4.52 个百分点；净利润为 2,065.14 万元，同比减少 533.00 万元，同比下降 20.51%；毛利率与营业收入、净利润呈反向变动趋势。2023 年公司营业收入同比发生变动主要是因为美国、日本市场方面销售收入同比下降，原因如下：1、美国终端消费者受到经济环境等因素影响，实际购买力有一定程度下降；此外，受我国出口美国海运时间缩短及公司产品交期准确性较高影响，客户改变采购策略，主动降低库存，减少采购；2、受日元持续贬值的影响，日本客户采购成本上升，影响了对公司供应产品的采购；3、公司为支持客户扩大终端销售下调了部分产品销售价格。以上因素共同影响收入同比下降 15.61%。公司毛利率变动主要受原材料价格变动、汇率波动、销售价格调整及销售结构影响；报告期毛利率同比上升 4.52 个百分点主要受主要原材料价格下跌、美元兑人民币汇率上涨影响。净利润同比减少 533.00 万元主要受人民币汇率波动影响财务费用汇兑收益减少 1,280.42 万元抵减毛利额增加 261.83 万元、管销研费减少 124.16 万元及政府补贴等其他收益增加 271.95 万元形成。

营业收入、净利润与毛利率变动影响因素不完全相同、影响力不完全一致，公司报告期毛利率与营业收入、净利润同比反向变动趋势合理。

未来公司将坚持国内市场和国外市场并重的发展战略，依托深耕存量市场实现业绩增长，针对现有客户产品宽度进行延伸，满足客户市场需求以提高公司与客户的粘性。海外市场方面主要是针对现有欧美和日本成熟市场的现有海外客户，开发新材料的新产品线，提升客户产品线合作宽度，提升单一客户的销售规模，以置物架开发各种木质、布艺、塑胶、藤编材质的周边产品形成收纳轻小家居系统，来满足客户市场需求，提升销售规模增加毛利，提高公司与客户的粘性。同时公司也加快开拓海外新客户，重点聚焦欧美和亚洲等市场，加大待开发进口商、代理商和平台商的拓展力度，实现新客户的销售规模提升。目前公司已与英国、美国、意大利等新拓展的客户确认合作关系，同时跨境电商平台的自营店也在陆续开设中；国内市场方面依托轻定制轻型小家居产品系列，加快布局线下 KA 网点及直营店、加盟店并继续开设线上专营店为主的“品牌新零售”建设。在工商业领域主要是以提供工商业行业整体解决方案来拓展客户，如在汽车行业，公司已成为比亚迪合格供应商，同时公司也正在与其他汽车客户积极商洽中。公司

在扩大销售规模的同时，努力提高毛利率，提高营销研费用的投入产出效益，增加公司净利润。

问题 7：在市值管理方面，公司有没有一些计划？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司持续进行以下几方面工作：
1. 加强投资者关系管理，及时回应市场关切，积极开展投资者活动，让投资者能更深入的了解和认同公司。2. 提升公司核心竞争力，加大研发投入，不断推出具有竞争力的新产品和服务，提高公司的行业竞争力。3. 不断拓展市场和业务，在维护和稳定现有市场的基础上，寻求新的市场机会，开拓新的业务领域。

问题 8：公司外销收入占比大，最近汇率波动大，你们如何控制汇率波动风险？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司通过在合同中订立保值条款、适当调整商品的价格、提前或延迟收付以及利用衍生金融工具等措施来防范汇率风险。另外，公司与银行等专业机构保持沟通，及时了解远期汇率情况，做好结汇安排，尽可能减少汇率波动对当期经营成果的影响。

问题 9：公司是否会组织中小投资者到公司参观调研？

回复：尊敬的投资者，您好。公司会根据生产经营活动的安排以及投资者的需求，适时安排中小投资者的交流活动，投资者可以随时和公司证券部门沟通联系。同时，公司将继续通过投资者调研、业绩说明会、投资者专线电话、官网投资者关系专栏等渠道做好各类投资者沟通工作，保持各渠道畅通有效的服务投资者，加深投资者对公司的了解，让投资者和公司共成长，构建和谐、良好的投资者关系。

问题 10：公司 2023 年毛利提升的原因是什么？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司 2023 年的毛利率是 25.60%，较上年的 21.08%增加 4.52 个百分点。2023 年，公司在稳固维护核心客户的同时，通过拓市场、提效率、降成本等方式确保生产经营稳定，此外叠加报告期内主要原材料价格下降、美元对人民币汇率上涨等因素，公司毛利率较去年同期增加。

问题 11：公司一季度业绩情况怎么样？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司 2024 年一季度取得营业收入 13,378.17 万元，同比增加 12.87%，其中外销增加 1,154.76 万元，增长 10.41%，

内销增加 370.38 万元，增长 48.63%；净利润 954.11 万元，同比增长 37.56%；扣非后净利润为 915.01 万元，同比增加 82.54%；截至 2024 年 3 月 31 日，公司总资产 49,389.33 万元，比年初增长 10.59%，总负债 15,185.97 万元，比年初增长 33.10%。

问题 12：黄董有没有减持计划？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。近期公司控股股东、实际控制人暂时没有减持计划，且对公司未来发展充满信心，会努力以最好的业绩回馈投资者。若后续有相关计划，公司将按照相关规定，及时履行信息披露义务。

问题 13：公司偿债能力怎么样？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。截至 2023 年末，公司货币资金余额为 21,821.79 万元，需偿还的短期借款余额为 1,802.09 万元，流动比率为 366%，资产负债率为 25.55%。2023 年经营活动现金流量净额为 3,149.97 万元，公司经营活动现金流量净额高于净利润。公司货币资金充足、银行授信余额较高，债务规模相对较小，债务本息偿付能力较强。

问题 14：分红对公司现金流有影响吗？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。2021-2023 年，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 518.25 万元、3,396.42 万元、3,149.97 万元，现金流、回款情况良好。目前公司的资金充裕，本次年度分红不会对公司的现金流构成不利影响。

问题 15：公司目前应收账款的情况，是否有坏账风险？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司 2023 年末应收账款余额为 3,790.56 万元，比期初增加 256.21 万元，增长 7.25%，主要受 2023 年国内客户销售增加影响；公司对应收账款进行严格管理，账龄在 1 年以内的应收账款占比为 94.16%，不存在大额无法收回的应收账款；为控制坏账风险，公司已充分计提了信用减值准备。

问题 16：康明路 10 和广场路 18 号美之顺五金是公司的厂房吗？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司目前拥有两处自有工业园区，分别位于深圳市龙岗区坪地街道康明路 10 号，以及深圳市龙岗区坪地街道年丰社区广昌路 18 号。

问题 17：公司具体什么时候分红？未来分红比例会持续吗？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司将在股东大会审议通过后 2 个月内实施权益分派，以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣减公司回购专用证券账户中股份为基数向全体股东每 10 股派发现金红利 3.00 元（含税），未来公司也将持续积极履行回报股东义务，与全体股东分享公司经营收益，坚持现金分红政策并持续关注公司的投资价值，努力成为长期回报股东、回馈社会的优质上市公司。

深圳市美之高科技股份有限公司

董事会

2024 年 5 月 16 日